

# 2023年公司半年工作总结的提纲 公司上半年工作总结半年总结(大全7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 公司半年工作总结的提纲篇一

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

（一）首先，谈一下公司的生产状况。

月份，镇办企业总收入为x万元，工业总产值为x万元；利润总额为x万元。

月份，村办企业总收为x万元；工业总产值为x万元；

利润总额为x万元。

月份，镇、村办企业营业总收为x万元，完成区计划任务万元的，完成镇计划任务万元的；工业总产值为x万元，完成区计划任务的万元的，完成镇计划任务的；利润总额为x万元；完成区计划任务万元的；镇计划任务万元的。

（二）其次，谈一下月份公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《二一年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发

挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；原创：进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

（三）再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题。

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、

工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四）努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户（如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用。

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，

这就要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，原创：为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

（九）积极做好安防工作，确保一方平安。

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负

责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

## 公司半年工作总结的提纲篇二

20xx年上半年，在xxxx工会的正确领导下，在公司行政的大力支持下，以党的十七届五中全会和全总十五大精神为指引，以科学发展观为统领，认真落实我司工会年初工作计划，紧紧围绕企业经营生产为中心，以“两个维护”为基本工作目标，结合实际，积极开展各项有利于构建企业和谐劳动关系、促进企业健康发展工作，现将上半年工作总结如下：

为实现工会厂务公开，会务公开工作的新突破和新进展，我司工会进一步明确了厂务公开工作的指导思想，规范和细化了《xxx工会委员岗位责任制》《xxxx工会会员代表大会制度》《xxxxxx职工代表大会制度》及《xxxxxx厂务公开制度》。上半年期间，工会委员会以会员代表大会、职工代表大会为载体，以工会宣传专栏、多媒体宣传栏、工会扩大会议、工会小组会议等多种平台对企业年度生产经营目标、降低成本目标、工资福利调整、工会工作计划、工会年度预算、工会重大会议内容及决议等进行了全面的公开宣传，自觉接受全体会员的监督，进一步增强了全体会员民主参与、民主管理意识，促进了我司工会会务、公务透明化、公开化、公平化管理。

提高工会工作水平，完善工会组织架构，一直是我司工会不断推进的工作目标。20xx年3月，我司工会认真依照《工会法》、《工会章程》及《基层组织选举条例》等有关政策规定及流程，有序的组织召开了xxxxx第三届会员代表大会，会议通过了第二届工会工作报告、工作财务报告以及工会经审工作报告等四项报告，年度工作总结《公司半年工作总结》。

并通过xxx名会员代表以无记名投票产生了第三届工会委员会，完善了我司工会组织架构。

第三届工会成立后，按照xxx市总工会□xxx工会□xxx工会工作要求，积极组织工会干部加强学习，第三届工会主席及工会专职人员于5月通过市总工会专业培训和考试并取得了工会主席职业资格证书。为了提升工会干部队伍的工作能力，我司工会上半年期间共组织了两次学习培训，并邀请到市总工会基层组织xxx部长前来我司授课，通过学习培训使我司工会干部增长了新知识，开阔了视野，明确了在新形势下工会应做的工作和应发挥的作用。

20xx年，是十二五规划的起始之年，在社会经济快速发展的背景下，和谐成为了企业发展的重心，在xxxx工会的指导下□20xx年4月，我司工会认真贯彻市总工会、集团工会关于《进一步推进企业工资集体协商工作指导意见》文件精神，落实我司20xx年企业工资集体协商各项筹备工作。在工资协商推进过程中，我司工会严格按照《广州市企业工资集体协商实施办法》、《合同法》、《劳动法》等有关规定程序执行，通过四轮协商会议，双方根据职工提出意见展开讨论，并根据企业经营状况、地区工资水平、物价消费指数等因素达成一致共识。6月24日，工会召开了第三届职工代表大会以投票表决形式通过了□xxxx20xx年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会xxx主席和资方首席代表xxx总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至xx区社会劳动保障部门完成备案工作。

“安全高于一切”是我司始终坚持的基本原则，深入开展安全生产活动，加强职工劳动保护措施，大力改善职工工作条件一直是公司和工会齐抓共管的重点。上半年期间，我司工会积极与行政沟通，拓宽员工与公司的交流渠道，上半年收到潜在危险改善提案1005件；改善提案737件；新老员工座谈会2次；领导接待日13人次；构建企业劳资和谐关系促进企业

健康发展座谈会1次，通过多种形式听取职工对企业经营生产、技术革新、环境改善及劳动保护设施改善等意见和建议，并按月定期组织工会劳动保护监督委员会成员进行现场环境改善、职工劳动保护检查工作，发现问题及时反馈至行政，并督促尽快落实解决。

通过工会与行政积极沟通，上半年期间，公司出资84156元用于劳动保护用具的购买，并为一线现场购置了大功率空调4台，加装工业风扇7台，增设特殊岗位移动式空调4台，通过这些改善有效的降低了高温岗位温度。另外，根据职工提出的问题，先后对制造一课、制造三课员工休息室进行了环境改善并增加了饮水机，还对制造二课修补区冷风口都得进行了技术改造降低了修补作业区的温度，通过一系列的措施，职工的劳动保护及作业环境到了较明显的改善。

## 公司半年工作总结的提纲篇三

各位职工代表、股东代表：

时间过得真快，转瞬之间半年已经过去。现在我代表总部把半年来公司的经营情况向大会作以汇报，请审议！

半年来，公司全体员工，按照年初制定的方针目标，积极主动地努力工作，使公司的各项工作有了长足地进步和提高，各部门、车间主动积极地探索和实施管理，使整个公司发生了质的变化，新的管理理念和模式正在得到认同、研究和应用，并且显现出巨大的潜能，一个全员参与管理，人人争当先进的局面已经初步形成。产品开发、技术革新、小改小革收获巨大。

1—6月份，生产肥料2.8万吨，销售了2.6万吨，比去年同期的1.1万吨增加了1.7万吨。半年共实现销售收入2.82亿元，比去年同期增长了22.6%，实现利润575万元。



年初制定的工作重点，正在得到展开和落实。以技术引进和技术合作为依托，在开创公司开发高技术含量产品的新局面方面，取得了预期的效果。与山推合资筹建的某某股份有限公司进展顺利，设备、工装、厂房正在加工制作和购进，产品经过样机生产、小批生产验证，质量和性能达到设计要求，现已批量生产并正式实现销售，市场反馈的信息很好，今年200台的生产计划将会顺利实现。无箱造型铸造线的先期调研、设备考察工作已经完成，目前已经进入设备定购、设计阶段。新的清砂设备已经安装完毕，正在准备试车。涂装线正选购，预计年底可以建成。新建的职工宿舍楼已经进入粉刷阶段，预计七月底可交付使用。

企业管理方面今年是公司变化和进步最大的一年，在继去年全公司推行5s的基础上，我们又学习和推行了精益生产方式，使5s管理工作与精益生产方式紧密结合，相得益彰。通过精益生产方式的学习和教育，使我们对精益生产有了初步地认识，对照我们的现状，使我们看到了管理上的差距，也看到了我们的潜力是非常巨大的，对照精益生产，使我们看到了我们产品质量之所以长期以来没有大的提高和根本上的改变，最主要的是我们没有找到一条能够改变质量现状的路和方法，我们每道工序没有确保合格的能力，我们每个职工没有确保每件产品或者零件合格的意识，所以产品质量没有大的改观和进展。质量问题，特别是小问题经常反复出现，甚至是习以为常。我们习惯上认为浪费是跑、冒、滴、漏。通过学习精益生产方式，使我们对浪费有了更加深刻地认识，停滞就是最大的浪费！不论是人流、物流、资金流还是信息流，只要停滞不动，就造成浪费。过去我们通过成批大量的库存来保证交货期，而事实是造成了大量积压和浪费，真正需要按期交货的却不能保证，原因是我们不论是从生产能力的配备上，还是计划落实上就没有按期交货的概念。所以我们的现状是用五亿多的资产实现的收入只有四亿多，一块钱没能产出一块钱的收入。原材料、零部件、半成品、产成品、发出商品、逾期贷款大量积压，资金周转的慢。同时带来了诸如产品改型难，每次改型都要有很大的报废。效率低下，没有

时间观念，造成了成本居高不下，很难适应市场竞争的需要。规模大的优势无从谈起，面对个体企业的低价竞争显得难以招架。通过学习精益生产方式，使我们找到了症结所在，感到找到了适宜我们的管理模式。通过手扶拖拉机厂的试行和摸索，效果非常显著。两个总装车间通过初步地工作，在保证正常生产的同时，减少了四五十人。

以工艺装备为突破口，通过工装的制作，工艺的改进，使工作效率和质量保证能力均有较大的提高。如动四车间通过对总装线的改进，节省了大量人力、时间，提高了工效，效果非常显著。装载机公司焊接工序通过自制翻转工装，大大提高了焊接效率，节省了大量资金。他们技术人员、车间主任、操作者齐动手，有时加班搞工装到凌晨四点，精神非常感人。正是由于他们这种精神和干劲，使装载机焊接工作在短时间内满足了生产需要，质量也有了很大的提高。

通过五月份的全公司质量、成本管理月活动，使公司全员质量意识有了较大的提高，装载机、压路机一度出现的质量问题，在短时间内得到了扼制和有效的治理，并找到了真正的原因，在清洁度方面做了大量的工作，使长时间困扰我们的问题得到了解决。质量成本月活动中，各厂、车间利用不同的形式，组织职工学习精益生产方式，灌输并探索和实施100%向下道工序提供合格产品的理念和做法。筑一车间、装载机的焊接车间，每天下班后以班为单位，职工自觉地围在一起，交流产品质量方面的体会和心得，情景非常感人！一个人人注重质量的局面正在我公司形成。本月全国机械工业质量管理协会理事会议在我公司召开，会上英总代表公司做了典型发言，协会领导和与会的同志们对我们公司质量管理及各方面的工作给予了很高的评价。张理事长总结常林有三个特点：一是机制转换非常成功；二是企业文化非常丰富，非常贴体。并从中总结了一个结论：人管人累死人，制度管人糊涂人，以文化人凝聚人。三是产品结构调整非常成功。会上我们也向许多老大哥厂家学到了许多宝贵的经验，像天津的奥的斯、郑州的日产、许继等，我们最近准备组织到这

些单位学习。

职工教育有了非常大的进步，今年先后进行了各种形式的培训多达1200多人次，同时对销售人员的第一期全封闭式培训正在进行，效果非常明显。更可喜的是各厂、各车间和部门自觉自行进行的培训，已经全面展开，李学军同志编撰的安全管理手册，具有较强的教育、培训和可操作性及实用性。我们既有内部教师教材的培训，也有外聘教师、专家的讲授，象销售公司针对挖掘机知识的培训，效果非常地好。培训的重要性的必要性得到了广泛的认可，一句：“培训是最大的福利”道出了全体员工对学习重要性的认知，一个学习型的企业正在形成。

从以上情况可以看出，我们公司在发生着巨大的变化，一个促使企业发生更大变化的潜在力量已经形成，一个全员要求企业提高管理水平的共识正在形成，一个改变过去，寻求未来的中坚力量已经崛起！他们将用自己的努力学习和身体力行，探索、开创着我们管理的先河，这正是我们公司的希望所在！

在充分肯定成绩的同时，我们更应该清醒地认识到我们面临的形势和我们存在的问题。自去年以来原材物料、外协配套件的大幅度涨价，使公司的主导产品出现亏损。虽然最近原料价格有所回落，但仍然高出涨价前的价格。今年的经营计划受到国家大政策的影响，进展并不顺利，同行业厂家有些已经限产或停产。产品销售除手扶拖拉机、柴油机斟酌按计划进行外，其他均有很大差距，原因是多方面的，应该认真总结。大装、小装一度出现了批量问题，虽然很快进行了整改，有了根本性的好转，但也很大程度上影响了销售。成本管理方面没有突破性进展，浪费现象没有从根本上进行治理，效率低下，人浮于事、损害公司利益的人和事仍然时有发生。个别厂亏损现象继续发生，照样发高工资。

企业管理仍然没有突破性进展，薪酬体系、目标管理计划、

考核、激励机制仍然没有建立起来。如果我们不能尽快解决这些问题，公司就难以取得生存和发展。

销售工作做的如何是关系到公司生存和发展的大事，销售工作不单是销售总公司的大事，而是全公司的大事，是全体员工的大事。

销售总公司要坚定完成全年任务的信心和决心，制定积极的可靠措施，认真分析、总结上半年的经验和教训，对每一个区域、每一个销售人员的能力、对待工作的态度和实际业绩做一个全面的鉴定和考核。对能力不能胜任的要尽快调离销售岗位，对工作态度不端正，品德不好的，要坚决予以开除。对业绩太差，又无近期改进可能的要予以调整，对表现突出或潜在能力较强的人员，要在培训的基础上予以重用。同时要积极引进人才，强化培训，坚定不移地规范销售管理工作。

全体员工必须深入了解和支持矩阵式销售模式，销售公司的副总对自己所在厂的销售、经营、质量及任务的完成负有责任，要定期召开会议，通报销售过程中遇到的问题，有权要求按期改进。各厂也要及时了解市场情况，积极采取措施，不断提高产品质量，降低成本，适应市场需要。

销售管理工作要有利润观念，每个区域、每一个销售人员都要考核其利润完成情况，压缩费用，使其利润完成情况与提成紧密挂起钩来。

销售总公司领导的工资、资金及费用，要与本人分管的工作挂钩，也要与分管厂的任务及盈亏挂钩。

各厂和公司分管领导的工资、奖金，各厂工资总额都要与销售、全年任务完成、盈亏情况挂钩。亏损企业的人均工资必须低于公司平均工资20%以上。

各厂生产的产品，质量必须是在国内处于同行业先进水平，

出厂的产品必须是经过认真严格检验，必须是承诺没有任何问题，必须承诺如果出现问题实施召回，并负责赔偿。必须承诺赔偿是在工资中承担，并落实到人。必须对因不负责任出现不该出现问题、给公司造成损失或损害的人实行开除。确保不因产品质量问题而影响销售。

所有产品价格必须随行就市，实施倒逼成本，采取一切可能采取的措施，把成本降低。以此确保销售，确保全年任务完成。对于无法保证价格竞争优势和质量优势的产品，坚决放弃，对亏损企业坚决关闭。

为保证挖掘机尽快形成生产能力，凡是涉及到该项目的投资，财务部门必须千方百计确保，不能有任何的耽误。

新上无箱造型线要抓紧造型、设计和施工，技改处和财务处要积极争取政府借贷项目，早日落实资金到位。

压缩一切可能压缩的费用开支，下半年不再新增建设项目，所有添置设备必须是生产急需，无法替代并且是已经安排三班生产而解决不了的。严格控制出差人员，严格控制车辆使用，严格控制非生产性开支，严格控制办公用品的添置。集中资金确保新上项目按期施工。

下半年要集中精力，开发全液压振动式压路机，并形成批量生产能力。要开发国产液压件压路机，并投放市场。完善小装的工艺水平，提高可靠性，加大生产力度，满足市场需要，同时要开发出替代产品，要求性能稳定可靠，性能价格比具有很强的竞争力。

插秧机的合作项目要尽快签定，并争取今年拿出样机。新开发手扶拖拉机一定要有性能、可靠性、外观和人格优势。能够具备较强的竞争优势。配套农机具的开发也要抓紧进行，满足市场需要。

七月份必须确定管理咨询公司，并实施管理咨询，本次咨询公司半年工作总结必须是能够达到我们全面提升公司管理水平的要求，寻找具备水平和实力的咨询公司，组织公司具备管理能力或潜力的管理中坚，在参与咨询的同时学习和实施管理。本次管理咨询，要求咨询公司不单要做出管理立案，还要保证一年的跟踪实职全过程参与实施，确保管理咨询工作达到要求和目的。

下半年公司全面实行精益生产方式，尽量聘请专家或咨询公司指导帮助实施，即使请不到专家或咨询公司，我们也要自己组织专人，进行研究，以指导公司全面启动精益生产方式。因此从现在起，各厂、车间、部门要认真组织学习结合自己的实际，研究方法，制定措施，采取行动，在学中干，干中完善，干中提高。

公司设立管理创新奖，对组织实施好的，创造出经验的单位和个人要实行重奖。

## 公司半年工作总结的提纲篇四

路通总公司的日常工作，在段总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公

司员工的积极性。

加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。

结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。

在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展 爱岗敬业、作风整顿 教育活动。

活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。

通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论；积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。

不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。

加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。

今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。

坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续



以 拓市场，扩总量、重质量、树形象 为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。

总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作任务。

20xx年弹指间已过半年。

总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。

半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

## 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。

既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

## 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。

培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。

工作才能更顺利的进行。

仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。

主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。

我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 公司半年工作总结的提纲篇五

上半年已经过去，回顾这段时间，我在村领导和各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。通过半年来的工作和学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大转变，工作心态也逐渐成熟起来。与此同时，在工作中也注意发现自己的不足，并努力去弥补，不断追求自我完善。

现将上半年的工作情况总结如下：

### (一) 日常的助理工作

作为一个书记助理我认真做好书记交给我的每一件事情，做好上传下达。向上，听取相关政策精神、汇报工作完成的进度、反映本村实际情况、实际工作中的困难；向下，积极传达上级的惠农政策、发布涉农信息、发放涉农资金。

### (二) 分管工作

今年年初村两委班子分配工作任务的时候我被分配到分管：共青团、民兵工作、社区工会工作；同时协助本村计生委员处理本村计划生育工作。

随着社会的发展，本村青年人大量出外务工，农村中现存的年轻人不多，村级团组织建设基本停滞，自从我担任本村团支部书记以来，积极联系本村留守的年轻人，组建了新的团支部班子，积极联系本村团员，开展了一系列的团建活动。比较典型的有：在共青团市委、共青团区委的大力支持下，本村团员组建了“少先队员辅导队”对汪家冲中心小学的少先队员进行正确的引导，使部分所谓的“落后分子”在学习上有了很大的提高，生活上有了很大的转变。20\_\_年，我被共青团黄冈市委、黄冈市教育局授予“优秀少先队志愿辅导员”的荣誉称号，被共青团黄州区委评为“优秀团干部”。

作为本村的民兵连长，在配合街道人武部积极做好征兵工作的同时，积极了解本村军属在实际生活中遇到的困难，今年年初我代表本村两委班子给他们送去了慰问。本村军属遇到的困难我积极向本村两委班子反映，在本村能力范围内为本村军属解决问题十余件。

作为本村的工会主席，在做好上级领导安排的工作的同时积极了解本辖区内企业员工的，工资问题、工资发放情况、工作时间问题；积极与辖区内的企业联系，了解生产情况、询问销售情况。从员工的角度、企业发展的角度了解员工和企业间的矛盾，积极的化解存在的矛盾。在今年上半年通过工会的联系，及时的向企业反映员工的想法，解决了辖区内劳资纠纷四件。

### (三) 其他事务

在工作中完成了本职工作的前提下，积极协助其他两委成员做好工作。三月，协助计生委员处理计划外生育一件；四月，协助财经委员上报全村收入情况到街道财政所；六月，协助分管组织的副书记完成了预备党员材料的汇总、处理、上报。

二零\_\_年的下半年，在做好本职工作的同时，我将从以下几个方面来提升自己的个人能力：

(2) 工作中，向书本学习，向周围的领导学习，向同事学习，不断积累工作经验；

(3) 利用业余时间学习与行政管理相关的知识；

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

## 公司半年工作总结的提纲篇六

20xx年上半年，在市公司的正确领导下，我们分公司以科学发展观为指导，按照年初制定的目标任务，积极组织和带领全体员工以提高经济效益为中心，以强化网络管理服务为主线，一心一意搞经营，同心协力谋发展，在工资成本大幅度增加、器材价格大幅度上涨、农村市场极度萎缩的不利形势下，各项工作仍取得了可喜的成绩，上半年共完成业务收入x万元，比上年同期增长了%;实现净利润x万元，比上年同期增长了%，均达到了历史最好水平。现将我们分公司20xx年上半年工作情况具体总结如下：

### 一、精密部署，做到管理上与市公司接轨

成为市公司的分公司后，我们分公司按照市公司的统一安排与工作部署，先后办理了分公司的营业执照、机构代码、税务登记、银行帐户等变更手续，注销了原公司，对原公司车辆、水电暖、房地产等进行转移变更到新公司。对原有人员重新填写员工登记表和签订劳动合同，对事业身份人员选择工资，用户管理全部进入市公司的sms系统。6月9日起我们分公司中层以上管理人员参加了市公司组织的相关业务培训，熟悉和掌握市公司的工作精神和工作要求，为做好今后分公司工作打下坚实基础。与此同时，我们分公司按照市公司的管理制度，重新修订了分公司的各项管理制度和各基层站、部门的考核规定，做到管理上与市公司接轨，确保我们分公司各项工作稳定有序开展，取得良好成绩。

### 二、努力工作，确保完成上半年经济目标任务

根据市公司下达的经济目标任务，我们分公司召开营销工作专题会，要求各基层站、部门刻苦勤奋工作，大力发展模拟和数字用户，做好增效节支、挖潜降耗工作，努力增加分公司经济收入，确保完成市公司下达的利润指标。经过全体干

部员工的共同努力，上半年业务经营情况良好，取得了较好成绩。一是模拟、数字电视业务稳步提高，截止6月底，模拟电视用户已发展到x户，同比增长x户；数字电视用户已发展到x户，同比增长x户。二是我们分公司1-6月共完成业务收入x万元，占年度计划的%，同比增加xx万元，增长了%。营业成本支出x万元，占年度计划的%，同比减少xx万元，降低%。上半年费用支出减少的主要原因是20xx年劳务费未结算及压缩成本减少xx万元，加大材料使用的成本控制及防雷措施得当减少xx万元，工程费未结算减少xx万元。三是工资保险增加xx万元□20xx年绩效在每月预发；管理费用与去年同期基本持平，实现利润xx万元，同比增加xx万元，增长%，完成年度计划的%。上半年，我们分公司在经营业务上取得的良好成绩，为全面完成年度经济目标任务奠定了坚实基础。

### 三、强化服务，全面提高用户满意度

我们分公司按照市公司用户服务规范，进一步强化对服务工作的领导，要求各部门、各单位树立服务意识，以用户的需要作为工作的出发点，以用户的满意作为工作的目标，严格执行服务规范、文明用语，积极改进服务作风，完善服务措施，提高服务质量，确保获得用户的满意，提升分公司的社会形象，促进分公司业务发展。通过强化服务，全体员工的思想观念、服务意识都发生了积极变化，服务工作更加优质高效，对受理的故障申报及时处理，无一起延时投诉；对用户日常反映的热点难点问题，不推不拖，认真对待妥然解决，做到事事有回音，件件有着落；在营业服务方面，延长工作时间，提出服务承诺，为广大用户提供更加及时便捷的服务，按时完成各项任务，确保安装、维修方面无客户投诉，在社会上赢得了良好口碑。

### 四、加强管理，切实提高技术、工程水平

我们分公司加强管理，切实提高技术、工程水平。在技术方

面，一是做好机房搬迁工作，原公司机房由电视台代管，现在要搬到分公司，去年底在分公司原南楼三楼进行了机房改造，今年上半年技术部围绕机房搬迁制定了方案，报市公司批准，从6月底开始分期分批割缆搬迁，预计到8月底可以完成，从此分公司开始自己管理机房。二是由于市公司按省公司要求，今后除同轴电缆入户外，还要增加一条五类线，技术要求标准都有提高，我们分公司必须按新标准新要求重新进行网络改造，城内房产建设和乡镇村网络改造都要做出调整。在工程方面，我们分公司正式运营后，市公司要求所有工程项目必须先立项审批后才能施工，我们分公司工程维护部上半年围绕着工程立项审批，边学边改，到市公司学习，请市公司领导到分公司培训。通过努力学习和实践，我们分公司在技术工程方面实现了统一规范化管理，所有项目先立项审批后组织施工，对材料器材进行严格管理。

## 五、齐头并进，各项工作取得实际成效

我们分公司在抓好主要工作的同时，采取切实措施，做到齐头并进，各项工作取得实际成效。一是狠抓学习培训工作。市公司非常重视员工培训，从6月9日正式开始，采取视频或派人到我们分公司进行三网整合及应对□oa系统和sms系统培训、增值和数字业务培训，我们分公司要求全体干部员工积极参加学习培训，努力提高自身素质，特别要求中层以上人员务必要认真学习，争取8月参加市公司考试，取得优良成绩。

二是积极开展企业文化建设工作。我们分公司加强企业文化建设工作，用社会主义先进文化引导激励全体干部员工，使每个干部员工做到爱党爱国，报效祖国和人民；做到感恩忠诚，为广电网络事业发展殚精竭虑、奋勇奋搏；做到忠于职守、敬业奉献，热爱自己的工作岗位，认认真真、一丝不苟地做好本员工作，促进工作又好又快发展。同时，积极参加省公司组织的文艺书法摄影等活动，按要求报送节目作品，积极组队参加市公司组织的篮球比赛，取得了第三名的好成绩。

## 六、注重安全，确保实现安全生产

我们分公司营造浓厚的安全生产氛围，大力宣传“安全为天”、“安全第一”、“生命高于一切”、“安全责任重于泰山”等安全核心理念，做到“人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全”，消除一切安全隐患，确保安全生产。在注重安全生产宣传教育的同时，强调当前安全生产的重点防范问题，批评不重视安全生产的错误思想与错误做法，有针对性地提高员工的安全生产意识，做到遵守安全生产法规，杜绝违规违章操作，进一步提高安全生产水平。

## 七、存在的不足问题

20xx年上半年，我们分公司各项工作取得了良好成绩，但是与市公司的工作精神和工作要求相比，还是存在一些不足问题，主要是体制改革后的第一年，不适应新的管理，存在工作效率低，管理不到位，数字用户发展缓慢，增值数字业务没有开展等方面的问题。这些存在的不足问题，我们分公司要高度重视，采取有效措施，在今后的工作中切实加以改进和提高。

## 八、下半年工作打算

20xx年下半年，我们分公司要根据市公司的工作精神与工作部署，围绕全年目标工作任务，着重做好五方面工作：一是大力发展数字用户，准备采用市场运行方式进行宣传发动，给内部员工下达任务，利用业余时间到小区和用户家中发展，争取数字用户有明显增长。二是正式使用市公司sms系统。三是做好学习培训工作，11月份组织分公司员工岗位技能考试，切实提高员工的业务工作技能。四是完成机房搬迁，7月份完成光缆切割，8月份进行机房增设设备安装，9月份正式运营。四是完成各项工程建设。五是做好机房线路设备安全保卫工作，确保党的安全传输。



20xx年上半年过去了，进入20xx年下半年，我们分公司要认真总结上半年工作中取得的成绩和存在的不足问题，继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，根据市公司的工作精神与工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，力争取得优异成绩，为促进市公司进一步发展，作出我们应有努力与贡献。

## 公司半年工作总结的提纲篇七

20xx年上半年，我公司在县委、县政府的正确领导下，在建设部门的正确指导下，解放思想，与时俱进，全面围绕“提升经营、施工能力;加速加快公司又好又快发展进程”的工作思路，积极开展工作，并取得了一定的成绩。回顾上半年，我们认真做了如下工作：

### 一、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。上半年我公司共参加投标项目45项，中标 35 项，中标总造价5800 万元，建筑面积50000平方米，有效跟踪项目10 项。

### 二、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好

质量安全管理历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们公司的要求，把施工质量、安全当做一项常抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《恒通建筑公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全生产法》数本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，公司领导不定期地对工程项目进行检查，质量安全科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

三、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的规定，做好职工的稳定工作。

恒通建筑公司由于行业原因，人员不仅多而且杂，在建工地工人大都是农民工，学历低，人员素质普遍不高，而且是各族民众混在一起。尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。于是我公司一方面认真做工地农民工的思想政治工作，加大对农民工的培训，帮助他们了解法律知识，另一方面千方百计保障农民工工资，为此我公司还特地建立了发放农民工工资保障金专户。为农民工工资的发放提供了保障。在其他方面我公司尽力腾出资金，帮助切实困难的职工。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

四、提高公司管理素质 齐创新恒通。

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理措施。五月份换届选举完成以后，新的领导班子对各岗位职责又进行了重新定位并作了补充，

不仅职责清晰、而且权责明确，在办公室的组织下，各部室对新的岗位职责进行分析并上墙，各科室严格按照岗位制度执行。其次实行了工作计划管理。凡我公司员工每月必须填写工作计划，这样能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

## 五，存在的主要问题

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题：

- 1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。
- 2、公司的各项新制度还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司预制定的各项指标。